

# Eksportsalg/karrierejob

## Sparringspartner og motivator for international salgsorganisation B-t-B projektsalg af kvalitetsprodukter Midtjylland

**Uddanne, motivere, inspirere** en international sælgerstyrke samt deltage i salgsarbejdet i marken er kernen i denne karrierestilling.

Din succes skabes i et tæt samspil med de salgsorganisationer og agenter, der i hverdagen varetager det opsøgende salgsarbejde på de forskellige eksportmarkeder. Derfor er det afgørende vigtigt, at du har klædt alle sælgere solidt på til at levere en topprofessionel indsats i de første faser af salget.

I takt med, at kundeprojekterne udvikler sig, vil du blive mere og mere aktiv ude på kundens banehalvdel. Sammen med den kundeansvarlige sælger skal du sikre, at kunden oplever en kompetent samarbejdspartner, velgennemtænkte løsningsforslag og en ekstraordinær service.

Jobbet byder således på et attraktivt miks af opgaver, der løses fra din base på kontoret kombineret med 80-100 rejsedage.

**Vi kigger efter talent!** Du sidder i dag sandsynligvis i en intern salgskoordinerende stilling, men brænder for at vise dine evner i en mere ansvarsfuld rolle – eller måske er du eksportsælger, og vil nu gerne prøve kræfter med at skabe resultater gennem og sammen med et internationalt team af sælgere og agenter.

Kommunikation, samarbejde og koordination er blandt dine absolutte styrker. Du er typen, der på tværs af kulturer formår at opbygge tillidsfulde relationer baseret på hurtig respons, troværdighed og seriøsitet. At du samtidig er en dygtig forhandler, som forstår at lukke en handel, er et ekstra plus i din profil. Som person har du en grundlæggende positiv indstilling og bidrager med god energi.

Sprog og IT hører til dine spidskompetencer. Du behersker engelsk samt et yderligere fremmedsprog på forhandlingsniveau. IT-mæssigt er du vant til at benytte Office-pakken og CRM til systematisk opfølgning på salgsindsatser.

**Et voksende marked.** De kundesegmenter, du i særlig grad skal fokusere på, er i markant vækst. Du træder således direkte ind i en nøglerolle, og får mulighed for at vise både dit salgstalent og dit lederpotentiale.

**Ansøgning og CV** mærket “Eksportsalg” mailes til konsulentvirksomheden Lars Rüger HR A/S: [job@LRHR.dk](mailto:job@LRHR.dk)

Indledende samtalerunde 21. februar 2018. Alle henvendelser behandles med diskretion, og vores kunde får ikke kendskab til dit kandidatur uden forudgående aftale.

---

*I en særlig liga..... vores kunde er internationalt anerkendt for at levere høj kvalitetsløsninger til krævende kunder. Kunderne er typisk større internationale virksomheder på B-t-B markedet. Virksomheden er økonomisk velkonsolideret og ser store vækstmuligheder inden for deres forretningsområder.*

---